

Las 10 claves del modelo de negocio de las **plataformas SaaS**

¿Qué es SaaS?



SaaS (software as a service; software como servicio) supone **utilizar una aplicación que no está en las instalaciones de la empresa, sino que se encuentra en la compañía que provee el servicio (nube).**

La utilización de las plataformas SaaS se ha extendido en ámbitos como la comercialización de juegos o de software para la gestión de recursos humanos, correo electrónico o relación con los clientes.

10 claves de un negocio basado en una plataforma SaaS

1 Elige el modelo que quieres utilizar

Puedes elegir que tu plataforma SaaS utilice un modelo gratuito, uno de pago o uno freemium



2 Busca tu valor añadido

Puedes destacar aportando un curso de formación o un servicio al cliente que resuelva todas las dudas que se planteen a través de un chat online, por ejemplo



3 Elabora el modelo de negocio en un Lean Canvas



4 Testea tu negocio eligiendo las métricas adecuadas

Cuanto estén claras las bases de tu plataforma SaaS, crea un producto mínimo viable, testéalo y mide los resultados.

Puedes utilizar las siguientes métricas:

- Número de bajas de la plataforma
- Coste de adquisición de cada nuevo cliente
- Ingresos medios por cada cliente



5 Lanza una oferta de uso gratuito durante un tiempo



6 Integra tu plataforma con las aplicaciones de tus clientes



7 Si necesitas dinero, busca financiación



8 No olvides la seguridad en ningún momento

Deberás prestar una atención especial al certificado SSL, el hosting o la pasarela de pago



9 Apuesta por la escalabilidad futura

Las funcionalidades de una plataforma SaaS deben adaptarse técnicamente al tamaño y forma de crecimiento que tenga cada cliente.



10 Cambia y pivota siempre que sea necesario

